

ПРОФЕССИОНАЛЬНО. ПРИБЫЛЬНО. ПОНЯТНО.

ОБЗОР ВОЗМОЖНОСТЕЙ

amCRM.



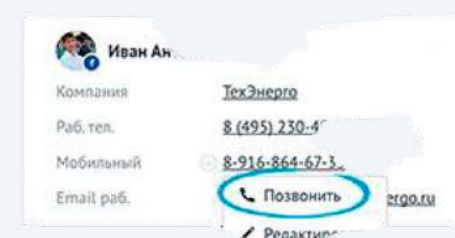
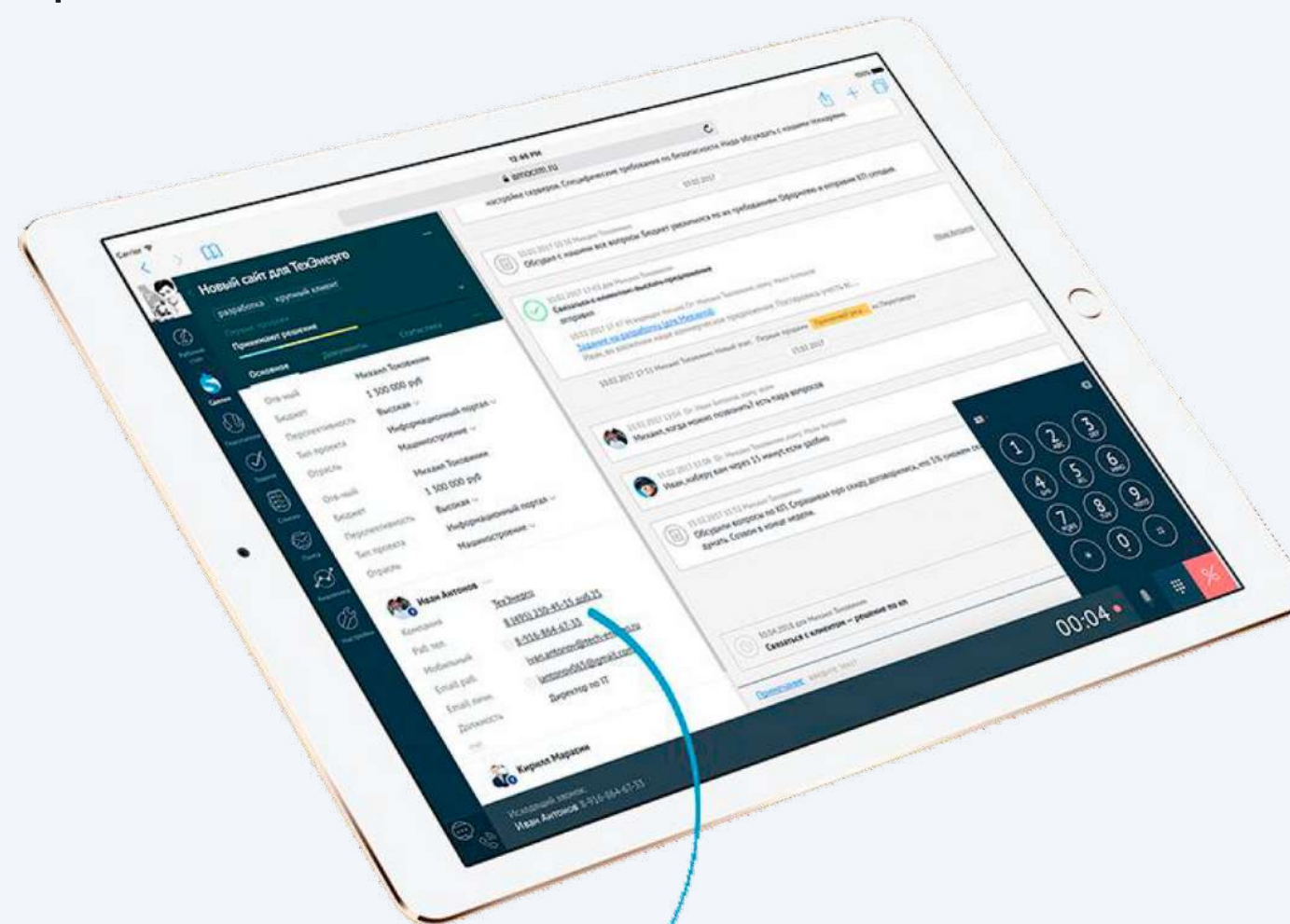
Обратись Вы к нам вчера,
результат был бы уже сегодня

ВСЕ ДЕЙСТВИЯ В ОДИН КЛИК



- ЗВОНОК КЛИЕНТУ
- СООБЩЕНИЕ В МЕССЕНДЖЕР
- E-MAIL
- ОТПРАВКА КП
- ГЕНЕРАЦИЯ ДОКУМЕНТОВ

Скорость работы менеджеров значительно увеличится за счет удобства интерфейса AmoCRM. Ежедневные рутинные действия менеджеров будут упрощены до одного клика.

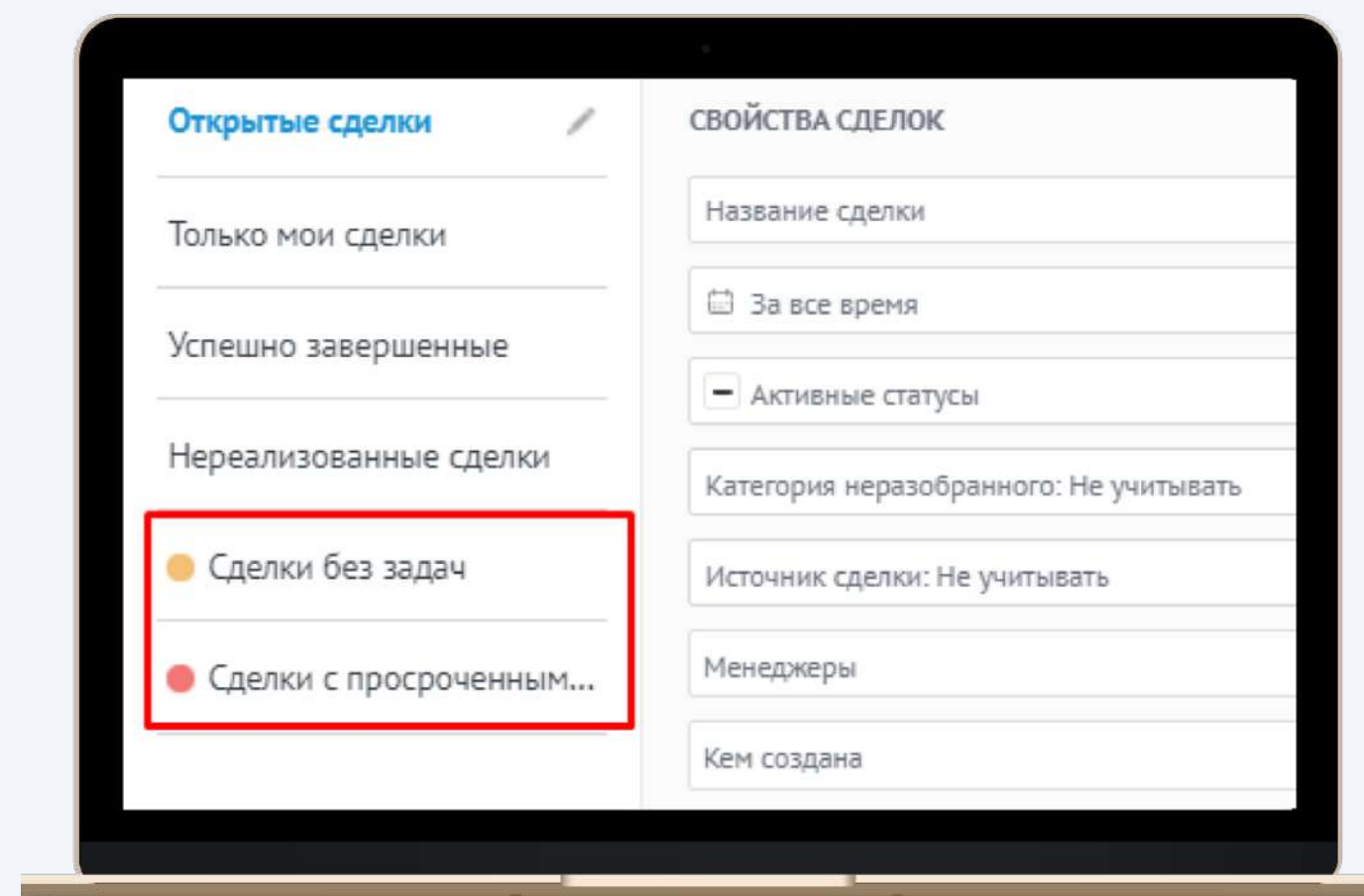


ВСЕ ЗАПРОСЫ ОБРАБОТАНЫ



- ЗАЯВКА С САЙТА
- ВХОДЯЩИЙ ЗВОНОК
- СООБЩЕНИЕ В МЕССЕНДЖЕР
- ВХОДЯЩИЙ EMAIL
- ОНЛАЙН-ЧАТ НА САЙТЕ

Менеджеры обрабатывают все запросы, поступающие с различных каналов в одном окне. По каждому обращению ставится задача. Проблемные сделки (без задач и с просроченными задачами) выделяются. Каждая сделка будет отработана вовремя.

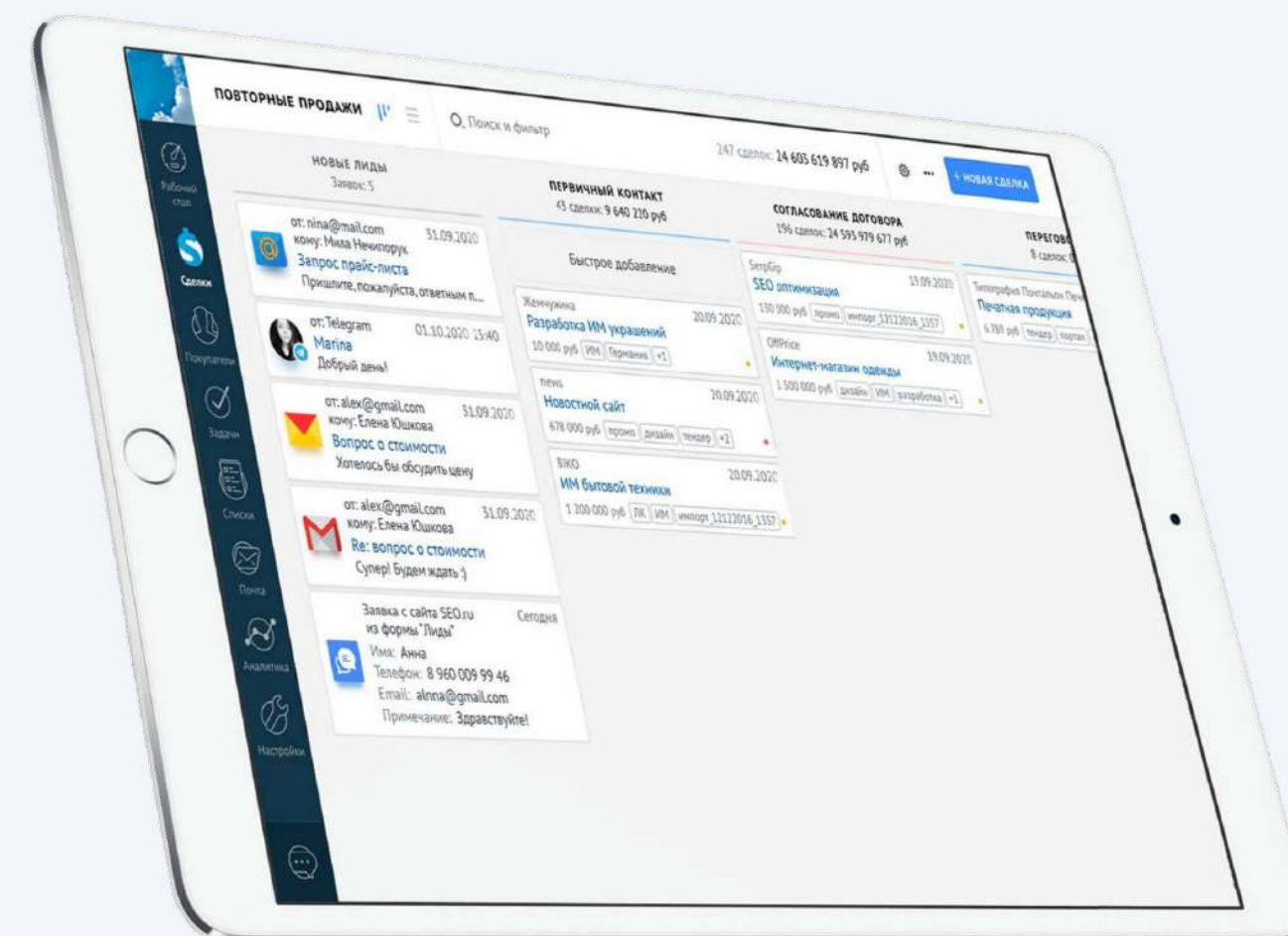


ВСЕ ОБРАЩЕНИЯ В ОДНОМ ОКНЕ



- ЗВОНКИ КЛИЕНТАМ
- СООБЩЕНИЯ В МЕССЕНДЖЕРЫ
- E-MAIL
- СМС-СООБЩЕНИЯ
- ЗАЯВКИ С САЙТА
- КОММЕНТАРИИ В СОЦ. СЕТЯХ

Все лиды с абсолютно разных источников теперь будут в одном месте: сайт, почта, телефония, социальные сети, чаты, мессенджеры. Это даст создать единую большую базу клиентов и единый центр взаимодействия с клиентами.



МАКСИМАЛЬНЫЙ КПД МЕНЕДЖЕРОВ



- РАБОТА ПО ЗАДАЧАМ
- КОНТРОЛЬ СРОКОВ
- НАЗНАЧЕНИЕ СЛЕДУЮЩЕГО ШАГА
- РАБОТА В ОДНОМ ОКНЕ В ОДИН КЛИК

Каждый запрос клиента - задача со сроком выполнения и следующим действием, менеджер всегда видит список задач на день/неделю в amoCRM.

Отработал задачу - получил новую. В день менеджер выполняет от 80 задач.

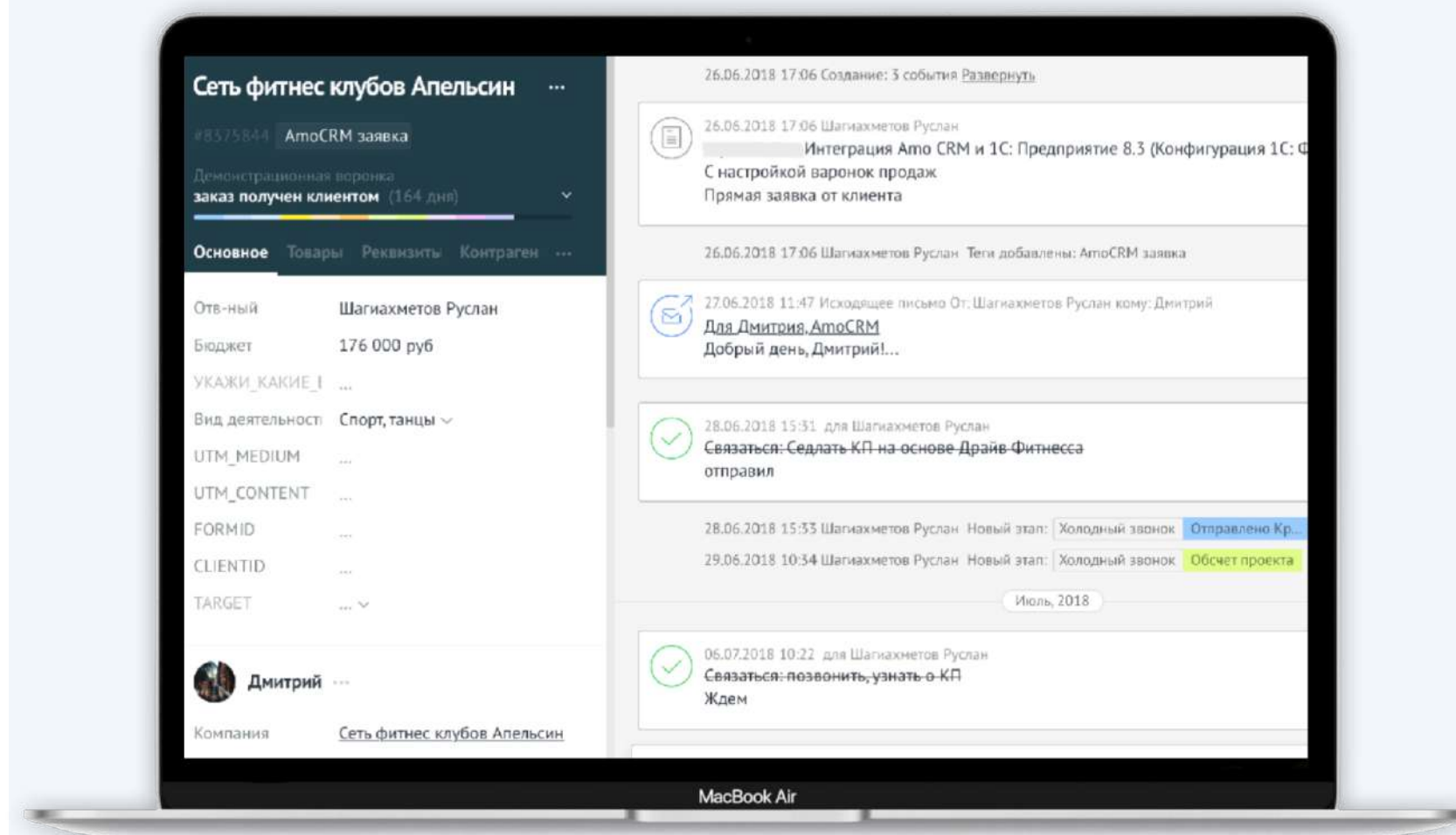


ИСТОРИЯ КЛИЕНТА В ОДНОМ МЕСТЕ



- ПЕРЕПИСКА В МЕССЕНДЖЕРАХ
- ИСТОРИЯ ЗАДАЧ
- ПРИМЕЧАНИЯ И ЗАМЕТКИ
- ЗАПИСИ ЗВОНКОВ
- EMAIL СООБЩЕНИЯ
- ПОСЕЩЕНИЯ САЙТОВ
- КОММЕНТАРИИ КОЛЛЕГ

Менеджер знает всю ситуацию по каждому клиенту. На одном экране мы видим все коммуникации: звонки, переписку в соц. сетях и WhatsApp, а также задачи которые выставлялись и комментарии коллег.

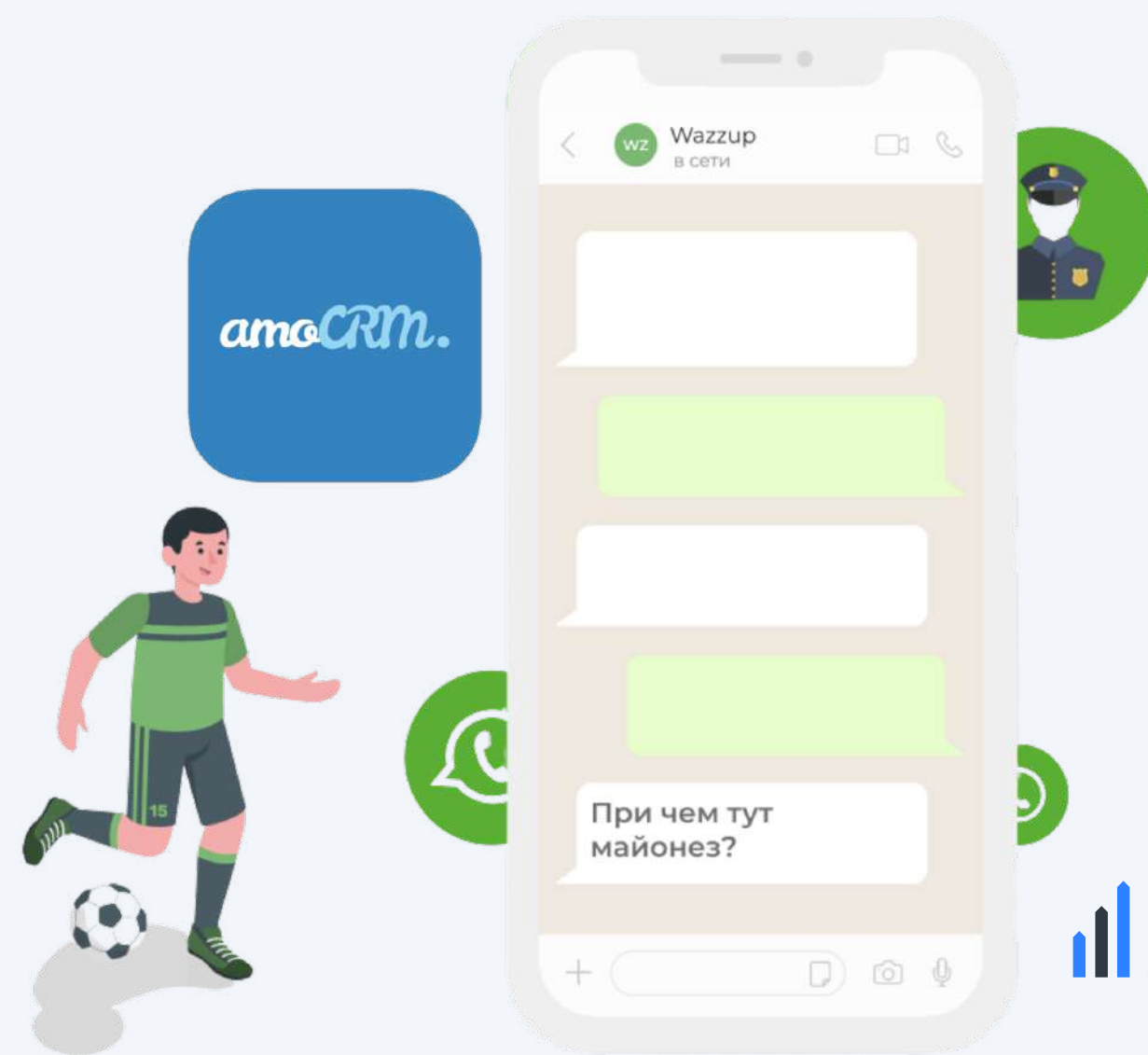


WHATSAPP В АМОСРМ



- ЕДИНЫЙ НОМЕР WHATSAPP У ВСЕХ МЕНЕДЖЕРОВ
- КОНТРОЛЬ ВРЕМЕНИ ОТВЕТА
- АВТОМАТИЗАЦИЯ ОТПРАВКИ СООБЩЕНИЙ
- РАССЫЛКИ ПО КРИТЕРИЯМ
- ЧАТ-БОТЫ

Электронная почта уже устарела, в 90% случаев у клиентов есть WhatsApp. Отправляйте через amoCRM любую информацию, как практического так и рекламного характера. Вся переписка сохраняется в amoCRM.



ИНТЕГРАЦИЯ ВНЕШНИХ СИСТЕМ



- ДВУСТОРОННИЙ ОБМЕН ДАННЫМИ
- РАБОТА МЕНЕДЖЕРА В РЕЖИМЕ ОДНОГО ОКНА
- ГОТОВЫЕ ИНТЕГРАЦИИ С ПОПУЛЯРНЫМИ СИСТЕМАМИ

АmoCRM можно интегрировать с большинством популярных систем (1С, МИС, МойСклад) через API. Даже если у вас специфический бизнес, то с большой степенью вероятности мы сможем настроить обмен данными.

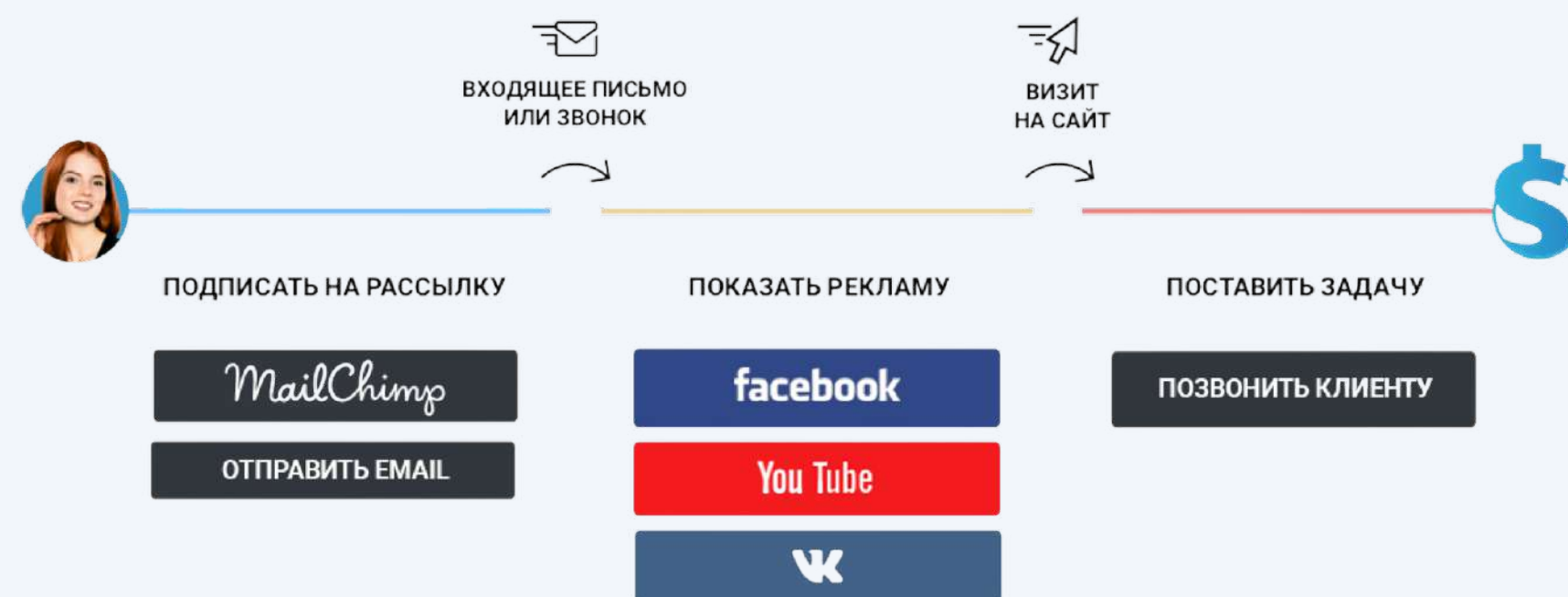


АМОСРМ ПРОДАЕТ САМА



- АВТОМАТИЗАЦИЯ КРОСС-ПРОДАЖ
- ИНТЕГРАЦИЯ С FACEBOOK BUSINESS MANAGER
- НАПОМИНАНИЯ ОБ ОПЛАТЕ
- АВТОМАТИЧЕСКИЕ ЗВОНКИ
- СООБЩЕНИЕ ПРИ ЗАХОДЕ НА САЙТ

Благодаря настройкам автоматических действий в воронках атоCRM может сама «догревать» потенциальных клиентов в зависимости от этапа: отправит сообщение Whatsapp, СМС, покажет рекламу, отправит письмо и т.д. Все это автоматически повысит конверсию в продажи.

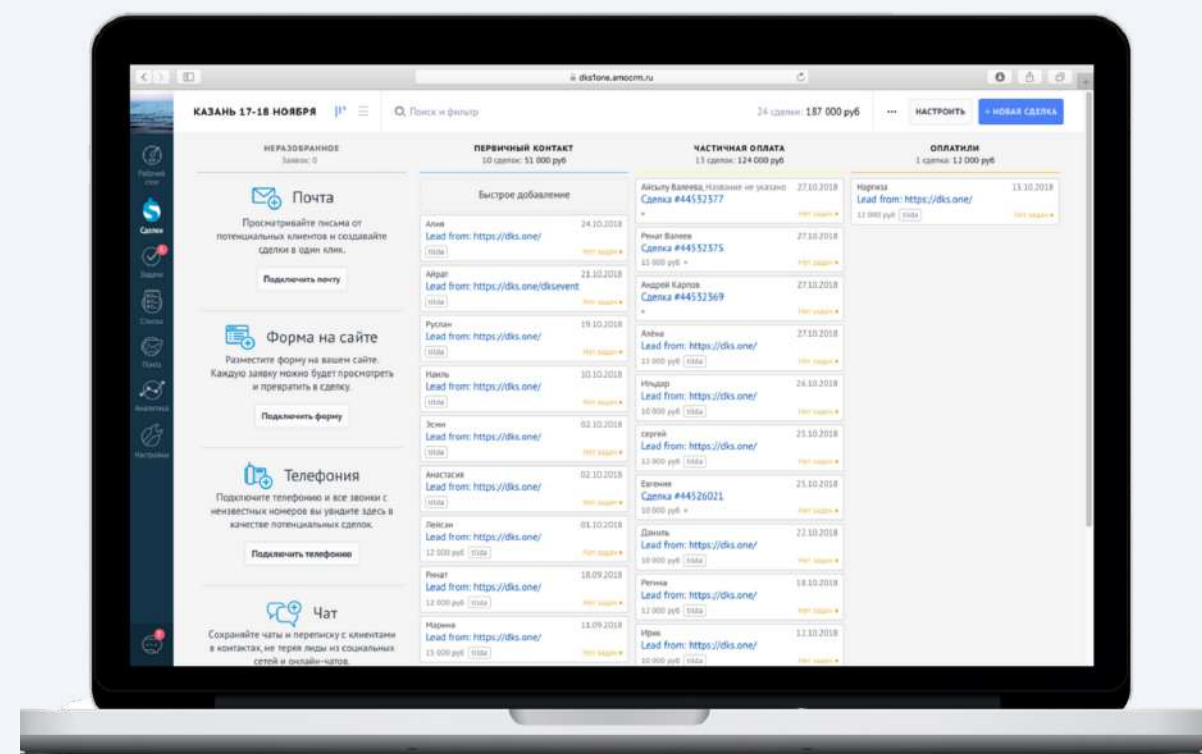


СЕГМЕНТАЦИЯ КЛИЕНТОВ



- ПО ДАТЕ ПОСЛЕДНЕГО ЗВОНКА/СООБЩЕНИЯ
- ПО ОБЩЕЙ СУММЕ ПОКУПОК
- ПО КОЛ-ВУ И ДАТЕ ПОСЛЕДНЕЙ ПОКУПКИ
- ПО СРЕДНЕМУ ЧЕКУ
- ПО КОЛ-ВУ ЗВОНКОВ
- ПО КОЛ-ВУ ДНЕЙ В СИСТЕМЕ

Клиентская база является ценным капиталом для любой компании. И относиться к ней нужно максимально трепетно. АтоCRM сохранит не только контактные данные, но и историю взаимодействий. А благодаря дополнительным виджетам ее можно еще и сегментировать.

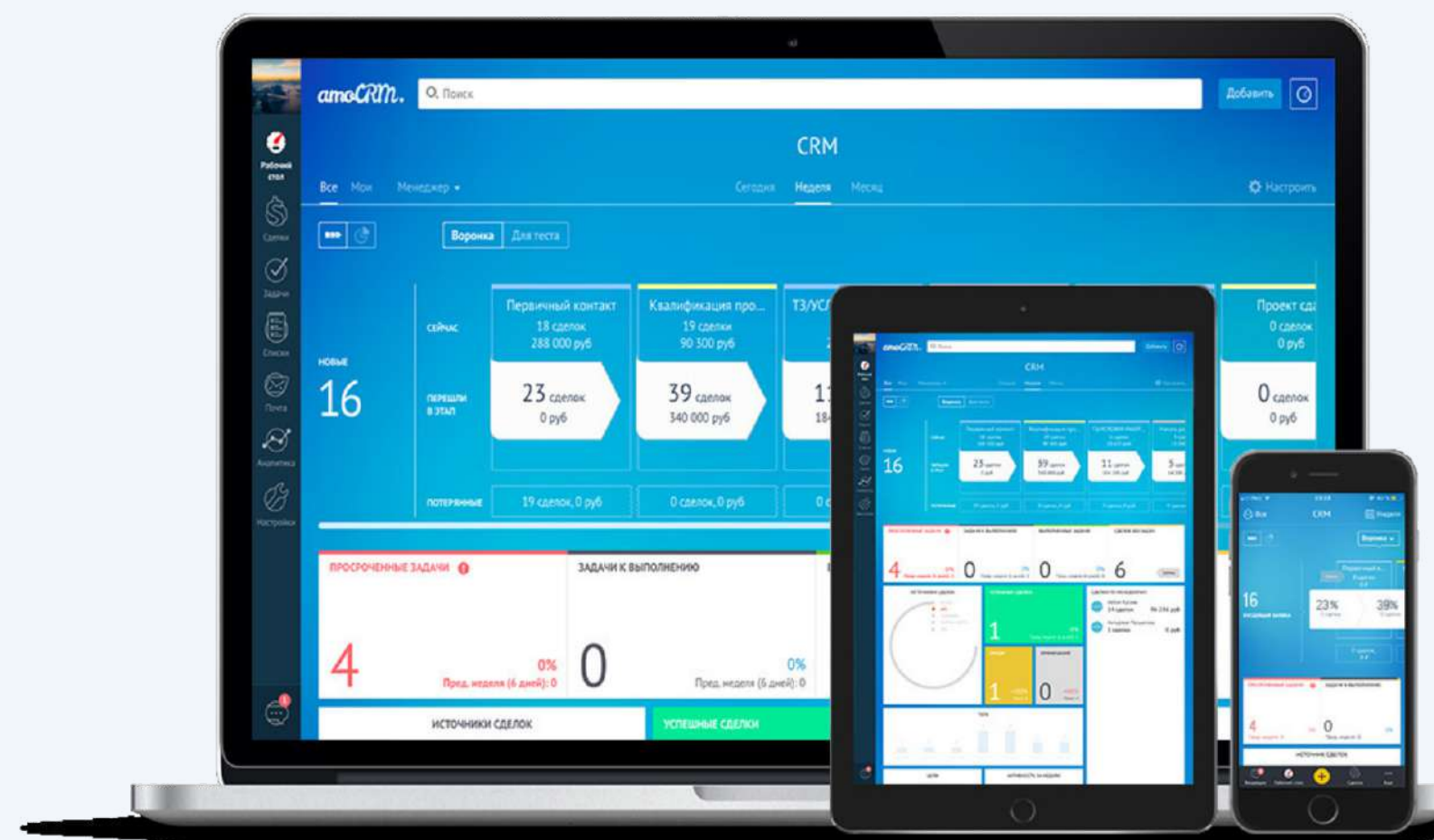


ДОСТУП В ЛЮБОЙ ТОЧКЕ МИРА



- МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
- КОРПОРАТИВНЫЙ МЕССЕНДЖЕР АМОТМ
- ПРИЛОЖЕНИЕ WAZZUP
- МОБИЛЬНЫЙ ОФИС SIPUNI
- ДАШБОРДЫ НА ТЕЛЕФОНЕ
- ЗВОНКИ ЧЕРЕЗ ГАРНИТУРУ

Как показала эпоха пандемии, менеджеры могут комфортно работать из дома и вообще из любой точки, где есть интернет. Но без amoCRM выстроить такую работу не возможно.



ПРОЗРАЧНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ



- ПЛАН/ФАКТ ПО ЗВОНКАМ
- ПЛАН/ФАКТ ПО БЮДЖЕТУ
- СРЕДНИЙ ЧЕК
- СРЕДНИЙ NPS
- КОЛ-ВО ВСТРЕЧ
- КОЛ-ВО НОВЫХ СДЕЛОК

Одного взгляда будет достаточно для того, чтобы понять ситуацию в отделе продаж. А такие отчеты как активность менеджеров, план-факт продаж обеспечат прозрачность работы в любом отделе.



МГНОВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ



- КОЛ-ВО ЗВОНКОВ
- СРЕДНЕЕ ВРЕМЯ ОТВЕТА
- ПРОСРОЧЕННЫЕ ЗАДАЧИ
- КОЛ-ВО ВСТРЕЧ
- АКТИВНОСТЬ СОТРУДНИКОВ
- КОЛ-ВО СДЕЛОК В РАБОТЕ

В каждую сделку можно зайти и проверить качество работы менеджеров. Разговоры можно будет прослушать и оценить насколько качественно менеджеры презентуют продукт и отрабатывают возражения. РОП сможет выставлять задачи и контролировать ключевые показатели.



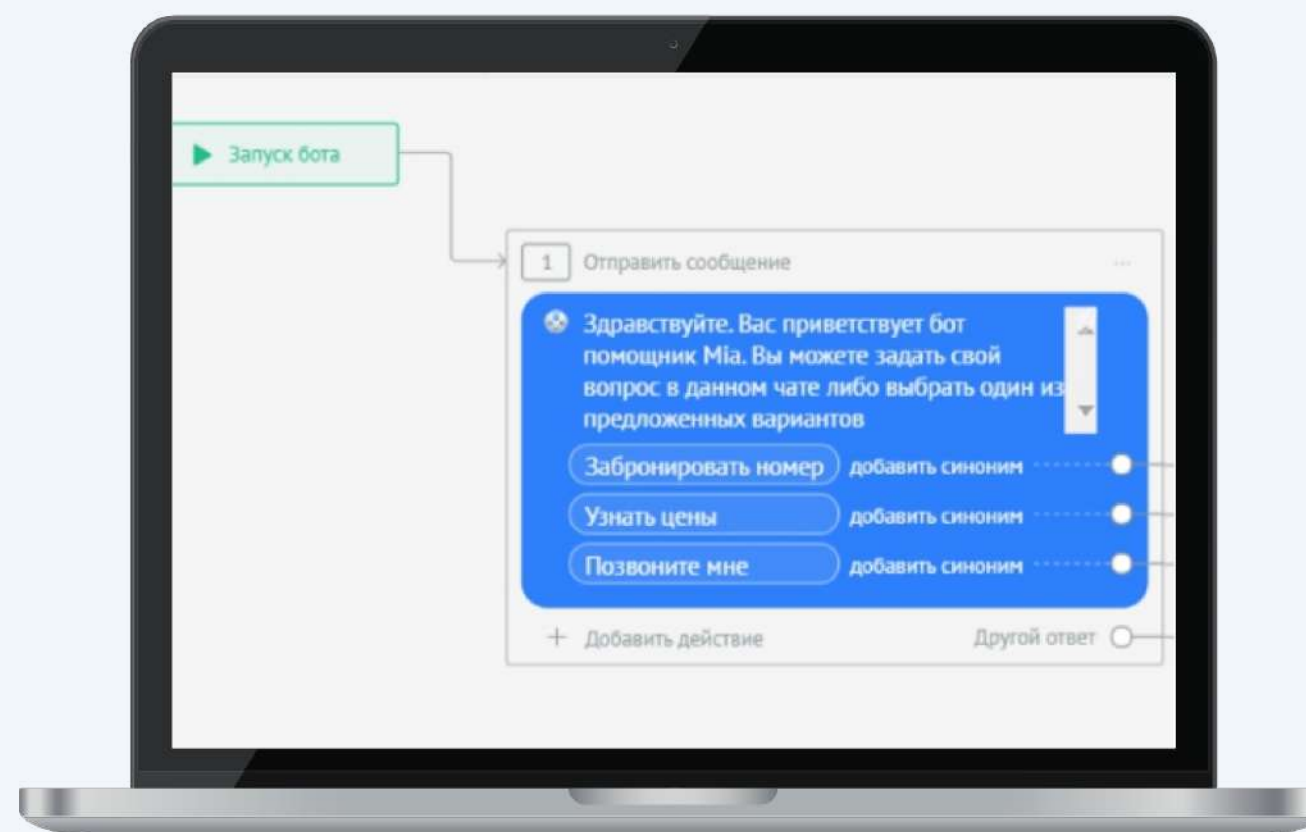
ЧАТ-БОТ В МЕССЕНДЖЕРАХ



- WHATSAPP
- INSTAGRAM
- TELEGRAM
- VIBER
- FACEBOOK
- ВКОНТАКТЕ
- АВИТО

Наступила новая эра продаж и клиенты все чаще предпочитают общаться через социальные сети и мессенджеры.

Благодаря удобному конструктору вы сможете самостоятельно настраивать сценарии ботов, что может значительно облегчить нагрузку на отдел продаж.



СКВОЗНАЯ АНАЛИТИКА



- ROISTAT
- COMAGIC
- CALLTOUCH

С системой сквозной аналитики можно легко отслеживать, с каких рекламных каналов приходят клиенты. Благодаря взаимодействию Roistat и amoCRM руководитель без проблем увидит, какие ключевые слова более эффективны, а на какие не стоит тратить деньги.

CTR, CPC

Цена цели

Визиты

Расходы

Клики

Лиды

Себестоимость

CPL

Конверсия

Средний чек

CPA

CPO

Выручка

Прибыль

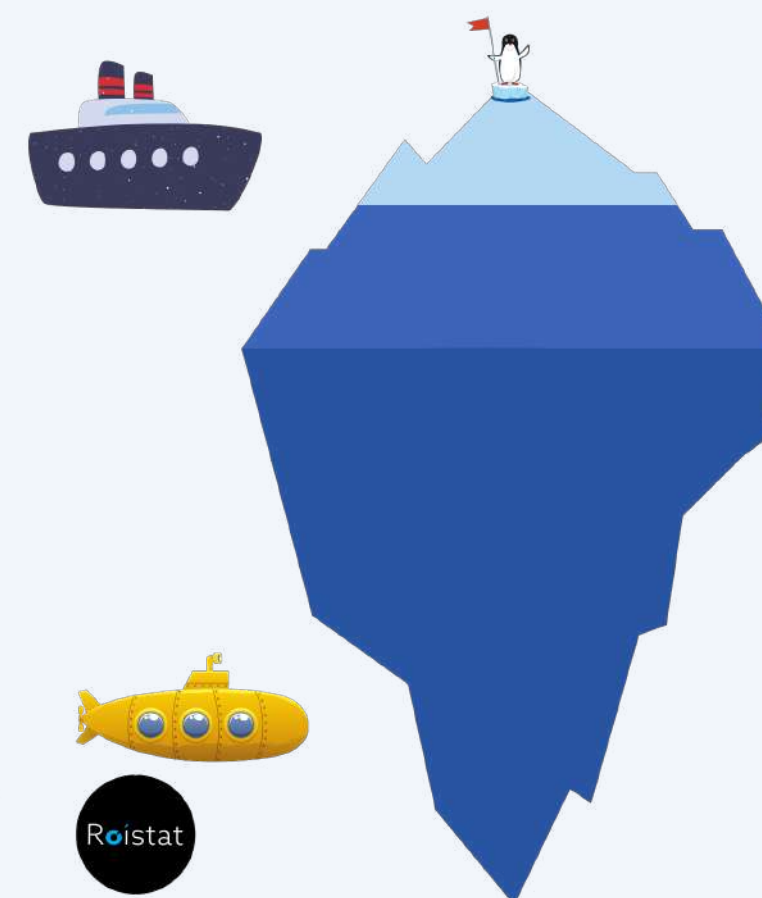
ROI

Чистая прибыль

Когорты

LTV

Прогноз прибыли



БЫСТРАЯ ОКУПАЕМОСТЬ



ВСЕГО НЕСКОЛЬКО

- СПАСЕННЫХ СДЕЛОК ОКУПАЮТ
ВСЕ ЗАТРАТЫ НА ПРОЕКТ

Как правило бюджет внедрения CRM системы меньше тех денег которые могли бы принести потенциальные клиенты на протяжении всего своего срока жизни. Поэтому внедрение — это в первую очередь инвестиционный проект.

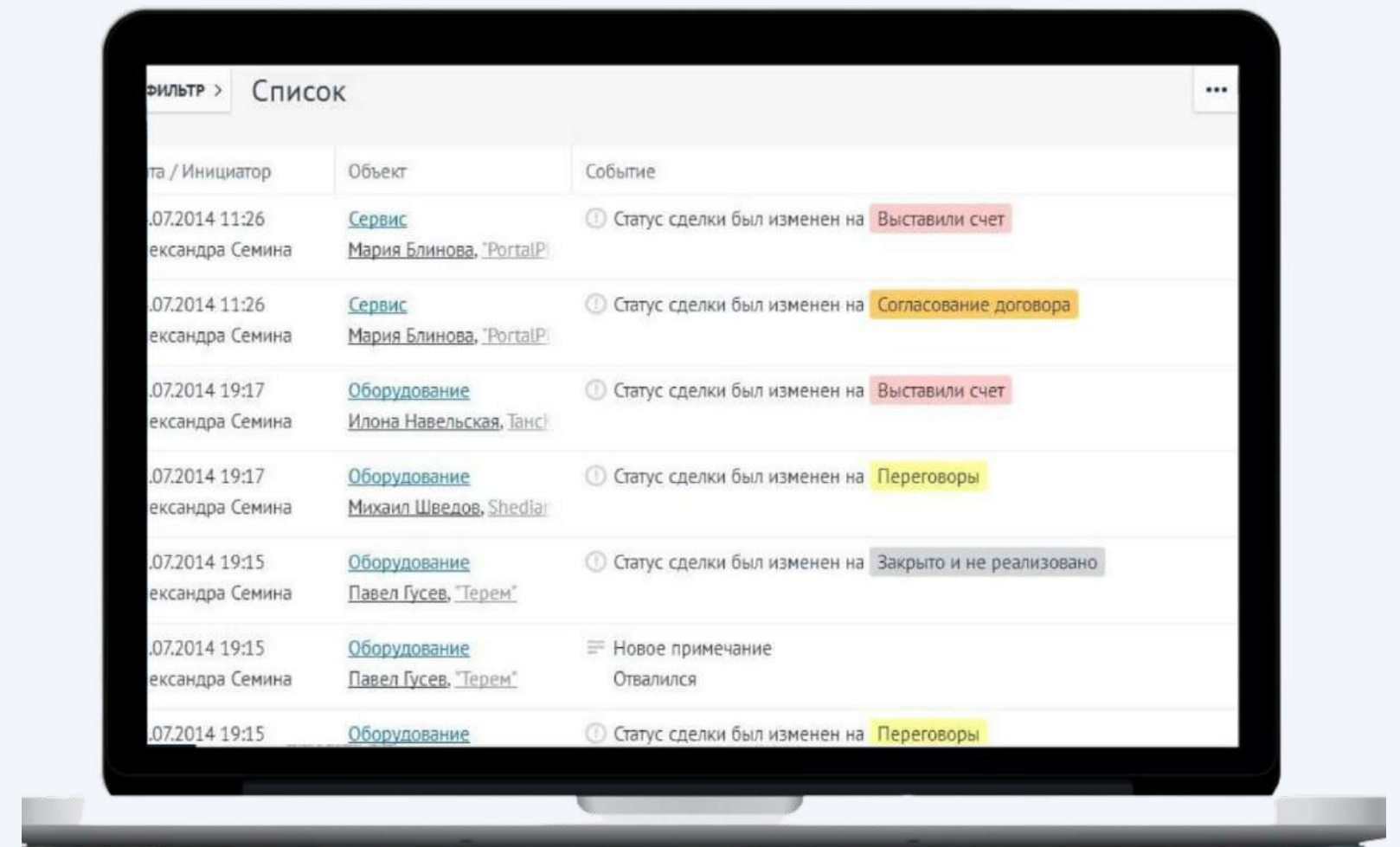


НАКОПИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ



- СДЕЛКИ БУДУТ СПАСАТЬСЯ
ЕЖЕДНЕВНО

Вы удивитесь тому как вырастет
производительность отдела продаж.
С amoCRM даже самые бесперспективные
запросы будут превращаться в продажи.



БЕСПЛАТНЫЙ АУДИТ



8 (958) 577-20-49



PROFITSALES.ORG

Что будет на аудите?

- Знакомство и установочные вопросы для понимания деятельности Вашей компании.
Разберем Вашу amoCRM. Проведем
- предварительный аудит бизнес-процессов. Найдем узкие места и точки роста.
- Ответим на все вопросы по работе amoCRM.
- Расскажем про фишки в amoCRM. С ними Ваша работа будет еще проще и результативнее.
Разработаем и обсудим предварительную
- дорожную карту оптимизации Вашей CRM системы и бизнес-процессов.
- Сделаем экономический расчет того как оптимизация работы в amoCRM увеличит продажи.